

Desenvolvimento capitalista e desenvolvimento solidário

PAUL SINGER

Desenvolvimento econômico e científico

ENTENDEMOS POR desenvolvimento solidário um processo de fomento de novas forças produtivas e de instauração de novas relações de produção, de modo a promover um processo sustentável de crescimento econômico, que preserve a natureza e redistribua os frutos do crescimento a favor dos que se encontram marginalizados da produção social e da fruição dos resultados da mesma.

Quanto às forças produtivas, o ponto de partida é o patamar de seu desenvolvimento na atualidade, quando o capitalismo está hegemônico. Este patamar é ultrapassado a cada momento, tanto por revoluções tecnológicas em curso, como pela disputa dos mercados por empresas privadas capitalistas e não capitalistas, conforme regras que tornam vencedores os que dispõem da melhor tecnologia. A presença de empreendimentos individuais, familiares, coletivos ou públicos sem fins lucrativos influi na direção do desenvolvimento, que, no entanto, é determinada predominantemente pela competição tecnológica entre empreendimentos que visam ao lucro.

O desenvolvimento almejado deve gradativamente tornar a relação de forças entre empreendimentos que não visam apenas nem principalmente aos lucros e os que sim o fazem, mais favorável aos primeiros. Se e quando a economia solidária, formada por empreendimentos individuais e familiares associados e por empreendimentos autogestionários, for hegemônica, o sentido do progresso tecnológico será outro, pois deixará de ser produto da competição intercapitalista para visar à satisfação de necessidades consideradas prioritárias pela maioria.

Esse tema é atualizado na controvérsia ao redor dos transgênicos assim como no que diz respeito à agricultura orgânica *versus* aplicação das técnicas químicas etc. na produção vegetal e animal. O mesmo possivelmente se passa na dicotomia do desenvolvimento da educação à distância *versus* educação democrática, que se baseia na auto-educação coletiva de crianças e jovens. Em suma, o desenvolvimento solidário busca novas forças produtivas que respeitem a natureza e favoreçam valores como igualdade e auto-realização, sem ignorar nem rejeitar de antemão os avanços científicos e tecnológicos, mas submetendo-os ao crivo permanente dos valores ambientais, da inclusão social e da autogestão.

Essas controvérsias não se alimentam apenas da diversidade de valores, que está em sua origem, mas também de diferentes pontos de vista científicos, que

talvez possam ser resolvidos pelas pesquisas em andamento. Seria simplificar demais imaginar que o desenvolvimento de novas forças produtivas – novos bens e serviços de consumo humano e novos processos de produção – esteja dividido de forma maniqueísta entre os que querem a sobrevivência da humanidade e os que não se importam com ela.

Os que lideram o desenvolvimento a partir do comando das grandes empresas e os que o fazem a partir empreendimentos solidários, ONGs e movimentos sociais, compartilham, em parte, os mesmos valores fundamentais. O que os divide são os interesses sociais que servem, o que naturalmente influi na escolha das hipóteses em que apostam. As multinacionais investem em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), estando condicionados a apostar no caráter benéfico das tecnologias que poupam trabalho. Com isso, dão emprego a cientistas e valorizam as pesquisas em curso, cujas conseqüências, tanto no plano material como no ético, são questionadas por diversas ONGs e movimentos sociais. Como seria de se esperar, a comunidade científica, por sua maioria, tende a alinhar-se com as multinacionais, contra os críticos da P&D vigente.

Os empreendimentos solidários ou de pequeno porte tendem a adotar a defesa do meio ambiente e do bem-estar dos consumidores e a opor-se a tecnologias que podem ameaçar a biodiversidade, a saúde do consumidor e/ou a autonomia dos produtores associados e individuais. A produção de sementes geneticamente modificadas e estéreis, pela Monsanto, submete os agricultores à necessidade de, a cada safra, comprar aquelas sementes. Isso suscitou a formação de uma frente contra os transgênicos formada por entidades camponesas (que estão organizadas internacionalmente) e entidades ambientalistas.

A controvérsia não é tanto de valores como de crenças em hipóteses probabilísticas, que o progresso científico talvez venha a comprovar ou rejeitar. É de se esperar que, em algum momento, a opinião científica se unifique a favor de um lado ou de outro, como fez recentemente a favor da hipótese de que a contínua emissão de gases afeta o clima, que adquiriu o *status* de teoria. Portanto, nesse momento, apoiar a aplicação do Acordo de Kyoto é uma exigência do desenvolvimento sustentável. Em outro momento, porém, a marcha do conhecimento científico poderá declarar tecnologias controvertidas como aceitáveis.

Do ponto de vista social, uma questão, que afeta o rumo do desenvolvimento diz respeito à competição *versus* cooperação, como motivação de comportamentos desejáveis. Existem linhas de pesquisa de economia experimental que mostram que, apesar de todo o estímulo à competição interindividual no capitalismo atual, a maioria das pessoas continua a valorizar a reciprocidade e a ajuda mútua. Mas é duvidoso que essa controvérsia venha a ser resolvida através do avanço científico. Ela está no cerne das grandes lutas políticas de nossa época e resulta do confronto de valores e visões de mundo.

O conceito de desenvolvimento aqui proposto é uma opção em termos de valores, mas sua concretização dependerá da evolução do conhecimento. Obvia-

mente, é imperioso agir sem esperar que as dúvidas sobre nossas opções estejam todas resolvidas. Por isso, é imprescindível adotar hipóteses, frágeis em si mesmas, para definir os rumos por onde desejamos que a humanidade se desenvolva. Mas algumas dessas hipóteses poderão ser rejeitadas, em função de novos conhecimentos, exigindo a reformulação dos rumos do desenvolvimento solidário, sem que nossos valores sejam abalados.

Desenvolvimento capitalista e desenvolvimento solidário

Desenvolvimento capitalista é o desenvolvimento realizado sob a égide do grande capital e moldado pelos valores do livre funcionamento dos mercados, das virtudes de competição, do individualismo e do Estado mínimo. O desenvolvimento solidário é o desenvolvimento realizado por comunidades de pequenas firmas associadas ou de cooperativas de trabalhadores, federadas em complexos, guiado pelos valores da cooperação e ajuda mútua entre pessoas ou firmas, mesmo quando competem entre si nos mesmos mercados.

Desde a primeira Revolução Industrial, o capitalismo esteve no comando do desenvolvimento, sem excluir, no entanto, formas alternativas de desenvolvimento que hoje surgem como solidárias. A título de exemplos históricos, podemos rememorar o desenvolvimento cooperativo ocorrido inicialmente na Grã Bretanha, a partir do início do século XIX, e que se difundiu pelo mundo todo desde então. A chamada *economia social* nunca desapareceu, sendo formada hoje por entidades cooperativas de compras e vendas, de produção, de crédito, de seguros (conhecidas como *mutuárias*), de habitação e que representa o resultado de mais de um século de desenvolvimento solidário.

É muito difícil avaliar quantitativamente o que é a economia social hoje em dia, em qualquer país. Mas para a Europa, houve um esforço neste sentido, que vale a pena resumir:

O único documento que fornece dados estatísticos europeus completos sobre o conjunto da economia social é o publicado pela Comissão Européia [...] Publicado em 1997, repousa sobre trabalhos de 1991, que foram completados por estudos em 1995. Havia, em 1990, 1.267.968 entidades de economia social, o maior número sendo, ninguém se espantará, o das associações (1.150.446); as cooperativas eram 103.738 e as mutuárias apenas 13.784. Mas, percebe-se que o peso econômico se reparte de forma inversa, o indicador de atividade sendo de 1.253.476 milhões de ecus [corresponde hoje a euros] para as cooperativas, de 75.554 milhões de ecus para as mutuárias (mas o estudo sobre elas cobre apenas onze países) e de 143.631 milhões de ecus para as associações (fora o Luxemburgo e a Espanha), ou seja, um total de 1.476.662 milhões de ecus para toda Economia Social¹. [...] se agregam os dados sobre o número de membros das cooperativas, as mutuárias e as associações, chega-se precisamente a 248.314.876 membros, com 53.732.338 membros para as cooperativas, 94.612.538 para as mutuárias e cem milhões membros de associações (Jeantet, 2001, pp. 43 e 440).

O mesmo autor oferece ainda a informação de que o conjunto dos componentes da economia social representa cerca de 6,0 a 6,5% das empresas privadas e de 4,5 a 5,3% do emprego na Europa (p. 44). Poder-se-ia supor que todo o restante é o resultado do desenvolvimento capitalista, que corresponderia então a mais de 90% da economia européia. Mas essa estimativa também seria exagerada, pois ao lado da empresa capitalista há também empresas que não o são, como as individuais e familiares, as estatais e empresas privadas sem fins de lucro. Embora não caiba dúvida que tanto na Europa como nos outros continentes o desenvolvimento capitalista é amplamente majoritário e dominante, persistem sempre ao seu lado outros tipos de desenvolvimento, sendo significativo entre eles o desenvolvimento solidário.

Precisamos analisar as características do desenvolvimento capitalista, para contrastá-las com as do desenvolvimento solidário. O desenvolvimento capitalista baseia-se na propriedade privada do capital, da qual o grosso do povo trabalhador está excluído. Se não estivesse, não se sujeitaria, provavelmente, a trabalhar como assalariado e, pior ainda, a permanecer desempregado. O modo de produção capitalista divide a sociedade, em que predomina, em duas classes (além de outras) antagônicas: os proprietários do capital e os seus empregados. São os primeiros que mandam em suas empresas e, por isso, conduzem o desenvolvimento de acordo com os seus interesses. As decisões sobre o desenvolvimento capitalista sempre visam à maximização do retorno sobre o capital investido na atividade econômica. Como essas decisões afetam os trabalhadores, as outras empresas e os consumidores das mercadorias não são levados em consideração.

A mola que impulsiona o desenvolvimento capitalista é a concorrência entre os capitais privados pelo domínio dos mercados em que atuam. Nessa luta, a superioridade técnica é um dos elementos determinantes da competitividade. Por isso, as empresas capitalistas investem muito em P&D. Embora, ao fazerem isso, as empresas visem apenas ao lucro, elas acabam possibilitando persistente avanço do conhecimento científico. Por consequência, o desenvolvimento, entendido como processo de fomento de novas forças produtivas, é cada vez mais intenso. Estamos, agora, no meio de nova revolução industrial, a terceira desde o século XVIII, e ela continua a ser impulsionada pelas empresas capitalistas, sobretudo as de grande porte, mas também (como veremos adiante), por complexos cooperativos e *clusters* de pequenas empresas.

O desenvolvimento capitalista, encarado de uma perspectiva histórica, produziu incessante melhora do nível de vida não só dos capitalistas mas de grande parte da classe trabalhadora. Isso ocorreu por causa da conquista dos direitos políticos pelos trabalhadores e sobretudo pelas mulheres, na verdade, por toda a população considerada adulta. A persistente queda da mortalidade geral e infantil é um indicador seguro dessa melhora, que sem dúvida apresenta muitos outros aspectos, dos quais o “consumismo” é dos mais controvertidos. O que não nega o caráter progressista do desenvolvimento capitalista, apesar de seus efeitos deletérios sobre os explorados e ainda piores sobre os que não o são, por falta de emprego.

Uma característica essencial do desenvolvimento capitalista é que ele não é para todos. Os consumidores, de modo geral, se beneficiam dele à medida que ensaja a produção de novos bens e serviços que satisfazem suas necessidades (reais ou fictícias), além de baratear a maioria dos bens e serviços preexistentes, graças ao aumento da produtividade do trabalho. Mas o desenvolvimento capitalista é seletivo, tanto social como geograficamente. Parte dos trabalhadores perde suas qualificações e seus empregos e muitos deles são lançados à miséria. Além disso, o desenvolvimento se dá em certos países e não em outros, e dentro dos países, em certas áreas e não em outras. Os moradores das áreas que se desenvolvem são beneficiados, os que moram nas demais são prejudicados.

Leon Trotsky foi um dos primeiros a estudar essa característica do desenvolvimento capitalista, abrindo novo campo de investigação, o do desenvolvimento “desigual e combinado”. Verifica-se que as áreas em que ele não ocorre ou ocorre apenas debilmente também são atingidas, porque as empresas localizadas nelas perdem competitividade em relação às empresas portadoras das novas forças produtivas. Os países, regiões e localidades excluídas do desenvolvimento perdem participação na renda global, seja porque seus produtos perdem compradores, seja porque os preços dos mesmos caem em relação aos seus custos, deprimindo lucros e salários, bem como o ganho dos produtores simples de mercadorias e dos autogestionários.

A economia solidária surgiu historicamente como reação contra as injustiças perpetradas pelos que impulsionam o desenvolvimento capitalista. Foi assim desde a primeira revolução industrial e continua sendo hoje, quando o mundo passa pela terceira. A economia solidária não pretende opor-se ao desenvolvimento, que mesmo sendo capitalista, faz a humanidade progredir. O seu propósito é tornar o desenvolvimento mais justo, repartindo seus benefícios e prejuízos de forma mais igual e menos casual.

O desenvolvimento solidário apóia-se sobre os mesmos avanços do conhecimento, e sua aplicação aos empreendimentos humanos, que o desenvolvimento capitalista. Mas o desenvolvimento solidário propõe um uso bem distinto das forças produtivas assim alcançadas: essas forças deveriam ser postas – à disposição de todos os produtores do mundo, de modo que nenhum país, região ou localidade seja excluído de sua utilização, e portanto, dos benefícios que venham a proporcionar.

Para tanto, o novo conhecimento não deveria ser propriedade privada, protegida por patentes, mas deveria ser livremente disponível para todos. (Esta proposição já se tornou concreta em relação ao *software* indispensável à utilização da Internet: o movimento pelo “*software* livre” desenvolveu o sistema Linux, que representa hoje desafio formidável ao *monopólio do software*, explorado pela Microsoft). Isso requereria que o trabalho de P&D fosse pago por fundos públicos (como de fato já é, em boa parte) ou então que a P&D continue sendo feita para empresas privadas, mas seus resultados sejam socializados mediante o pagamento de um prêmio adequado aos que contribuíram desta forma para o avanço do conhecimento.

Entretanto, além da liberação do conhecimento para sua livre aplicação por todos (com as limitações, discutidas na primeira seção), a economia solidária propõe outra organização da produção, à base da propriedade social dos meios de produção. Isso não quer dizer a estatização desta propriedade, mas a sua repartição entre todos os que participam da produção social. O desenvolvimento solidário não propõe a abolição dos mercados, que devem continuar a funcionar, mas sim a sujeição dos mesmos a normas e controles, para que ninguém seja excluído da economia contra a sua vontade.

Isso significa que a atividade econômica deverá ser realizada por empresas, constituídas ou por uma só pessoa, por membros de uma família ou por diversas pessoas que se associam para desenvolver atividades produtivas. As pessoas devem ser livres para constituir empresas e dissolvê-las, entrar para alguma e deixá-la quando for de seu desejo ou do desejo da maioria dos outros sócios. Em princípio, dentro da empresa, não importa o seu tamanho, *todos os que dela fazem parte devem ter os mesmos direitos de participar das decisões que afetam a empresa e, portanto, a cada um deles.*

Dessa forma, a economia solidária propõe abolir o capitalismo e a divisão de classes que lhe é inerente. A economia solidária é atualmente concebida como uma economia de mercado, em que os cidadãos participam livremente, cooperando e competindo entre si, de acordo com os seus interesses e os contratos que celebram. Mas a sociedade como um todo tem por dever tomar medidas para evitar que o jogo das forças de mercado crie ganhadores e perdedores, cuja situação seja reiterada ao longo do tempo. Mesmo que as condições de partida sejam iguais para todos os participantes, o jogo do mercado inevitavelmente produz ganhadores, que enriquecem, e perdedores, que empobrecem. Se a desigualdade assim criada não for desfeita, a divisão da sociedade em classes e o próprio capitalismo acabariam sendo restaurados.

Cabe ao Estado, como representante democrático da sociedade, defendê-la contra sua divisão entre ricos e pobres, poderosos e fracos. Para isso, o Estado já dispõe de instrumentos, dos quais os mais importantes são os impostos sobre a renda e a propriedade e a transferência de recursos públicos aos carentes. O Estado solidário tem por missão tributar os ganhadores e subvencionar os perdedores para que a desigualdade entre eles não se perpetue, e isso sem destruir os incentivos para que os produtores se esforcem em oferecer aos compradores a melhor qualidade e quantidade pelo melhor preço.

É claro que a missão do Estado não é simples. Mas não é impossível. Hoje já existem órgãos especializados na defesa da concorrência, que intervêm nos mercados para impedir que algumas empresas os dominem. Assim como já existem diversos programas de transferência de rendas, que visam a limitar a desigualdade econômica entre cidadãos. Recentemente, o Congresso brasileiro aprovou projeto de lei do Senador Suplicy instituindo a renda básica cidadã, que se propõe a impedir que qualquer brasileiro seja lançado à indigência. De acordo

com essa lei, cada morador no Brasil (e não apenas os necessitados) deve receber do Estado uma renda, que em princípio deve-lhe permitir sobreviver com alguma dignidade.

Desenvolvimento em tempos de reestruturação

O desenvolvimento capitalista criou, ao longo da segunda Revolução Industrial (1880-1975), a grande empresa “fordista-taylorista”, caracterizada pela integração vertical de todas as etapas da cadeia produtiva, pela sua extensão a todos os continentes e países e pela estrutura de “governança” hierárquica e burocrática, análoga à administração pública. A empresa multinacional (EMN) era extremamente competitiva por causa dos extensos ganhos de escala não só na produção industrial, mas também nas compras e nas vendas, na P&D, nas operações financeiras e no controle interno. O seu gigantismo permitia o uso de especialistas e de equipamentos especializados, ambos de alto valor, cujos custos eram diluídos em grandes volumes de produção, resultando em custos unitários baixos.

Tudo isso mudou com a terceira Revolução Industrial. Com a informática e a comunicação por satélite, tornou-se possível coordenar de forma eficiente grande número de fornecedores independentes, sem necessidade de integrá-los sob o mesmo comando. O gigantismo burocrático da empresa fordista-taylorista mostrou-se dispendioso e ineficiente, quando comparado com o sistema *just in time*, de estoque (quase) zero.

Além disso, a grande centralização do capital, promovido pelo fordismo, suscitou a centralização da organização sindical, elevando o poder de barganha dos empregados. No Brasil, assim como em muitos outros países, os sindicatos de trabalhadores das grandes empresas constituíam a vanguarda do movimento operário. Eles conquistaram direitos sociais, consignados em constituições e códigos legais, além de vantagens contratuais importantes, inclusive de representação junto aos centros de poder da hierarquia gerencial. Os custos trabalhistas eram consideravelmente maiores nas EMNs do que nas pequenas e médias empresas (PMEs), sendo transferidos aos preços graças ao grande poder de mercado das primeiras.

Com os avanços da informática e da telemática, conjugados aos da globalização neoliberal, a grande empresa começou a sofrer a competição de um novo tipo de empresa capitalista, também de grande porte, mas “enxuta”. Ela se limita a algumas atividades consideradas essenciais – eventualmente o projeto de novos produtos e o marketing dos mesmos – subcontratando todas as restantes. Departamentos inteiros da empresa fordista foram liquidados e externalizados, isto é, substituídos por empresas independentes contratadas. O enxugamento começou com serviços de menor importância, como os de vigilância, limpeza, fornecimento de refeições etc. mas rapidamente atingiu outros, como os legais, de seguros, de contabilidade, de treinamento, de seleção de pessoal (inclusive executivos) e, finalmente, a produção propriamente dita.

Grandes empresas industriais subcontratam empresas especializadas para conduzir as atividades produtivas, que antes eram a sua razão de existir. Quanto mais enxuta a empresa, maior a sua competitividade, porque menores os seus custos. E eles são menores não só porque o gasto com a administração diminuiu, mas também porque o nível de salário direto e indireto nas empresas subcontratadas é muito menor do que era quando o trabalho estava a cargo de departamentos da grande empresa.

O equipamento especializado foi substituído, graças à microeletrônica, por máquinas polivalentes programáveis, de grande flexibilidade. Essa mudança tecnológica acarretou ampla desconcentração do capital em todos os ramos, não só na indústria mas na agricultura e nos serviços. A desconcentração atingiu o tamanho da empresa e sobretudo sua organização. Esta, em vez de ser hierárquica e burocrática, passou a ser em rede, portanto, muito mais horizontal, e os operários ganharam autonomia e poder de decisão.

A pequena e a média empresa, que no auge do fordismo parecia destinada a fenecer, renasceu e se tornou um modo de ser do capital, ao lado da grande empresa, com a qual interage, ora cooperando, ora competindo com ela. A grande empresa tornou-se, acima de tudo, “financeira”, isto é, ela é um conglomerado de capitais, que circunstancialmente “possui” um determinado número de unidades produtivas ou de distribuição, procurando coordená-las para delas extrair o máximo retorno sobre o capital invertido.

O capital financeirizado tornou-se móvel, podendo mudar de forma com facilidade. Cada empresa individual, controlada por *holding*, está permanentemente à venda, na medida em que suas ações são transacionadas nas bolsas de valores. Isso vale também para as matrizes das EMNs, sujeitas a tomadas hostis, fusões negociadas ou desmembramentos. A grande empresa se desfaz de empresas componentes e adquire outras, tomando em consideração o valor financeiro das mesmas em relação às perspectivas de lucro que oferecem. À grande empresa de hoje se aplica o famoso dito de Marx: “tudo que parece sólido desmancha no ar”. No fundo, não passa de uma rede de empresas menores, presas por laços financeiros a um centro de decisões que, muitas vezes, pouco se identifica com elas.

A morfologia da economia capitalista mudou. Na era fordista, algumas centenas de EMNs, dominavam a maior parte dos mercados nacionais e internacionais, tendo ao seu lado grande número de empresas de pequeno e médio porte, fornecedoras das grandes ou atuando em nichos de mercado, em que os ganhos de escala não eram importantes. Na era atual, da “flexibilidade”, são PMEs as que predominam, sendo uma parte formal e outra informal. Uma parcela provavelmente minoritária das PMEs integra conglomerados financeiros de grande extensão, com perfil de EMNs; as outras PMEs “estão” independentes, muitas a serviço das EMNs e muitas outras disputando diretamente mercados.

Além disso, ganhou mais espaço e importância, na economia dominada pelo capital, a economia solidária, na forma de empresas autogestionárias, coo-

perativas de compras e vendas, complexos cooperativos, mutuarías etc., devendo ser mencionada ainda a presença ampliada do crime organizado, dos paraísos fiscais e da economia subterrânea, de contornos indefinidos, que cresce também mantendo relações simbióticas com as empresas formais, inclusive com as EMNs.

Dentro desse novo panorama, como se coloca a questão do desenvolvimento? Com o enxugamento da grande empresa, mais atividades de P&D estão sendo contratadas com universidades e centros públicos de ciência e tecnologia. Além disso, multiplicam-se empresas capitalistas especializadas em P&D. Um ramo de P&D já se tornou autônomo, o dos *softwares*. Em função disso, endureceu a imposição do respeito aos direitos intelectuais dos fabricantes de patentes. As novas forças de produção já vêm ao mundo com um preço, que é o custo de sua utilização mediante o pagamento de *royalties*. A contrapartida disso é o crescimento de um proletariado científico e tecnológico, naturalmente antagônico ao capital que o emprega: a ética científica de conquistar conhecimento novo para a humanidade deve se chocar com a sua comercialização.

O desenvolvimento capitalista emprega as novas forças produtivas para conquistar mercados, tanto nos países que centralizam este desenvolvimento como nos que constituem a periferia dos primeiros. Na periferia, o capital desenvolve a economia mediante investimentos, em grande medida transnacionais, ou seja, promovidos por EMNs. Os Estados menos desenvolvidos tendem a competir por tais investimentos, oferecendo incentivos fiscais, infra-estrutura gratuita ou quase, participação dos governos no investimento etc. No Brasil, essa competição deu lugar à “guerra fiscal” entre unidades da federação.

Onde o investimento transnacional se dá, o desenvolvimento resultante é desigual e combinado. É possível que o desenvolvimento se torne cumulativo, atraindo novos investimentos e alargando a área beneficiada. Mas, no próprio pólo de desenvolvimento a desigualdade se aprofunda: alguns enriquecem como executivos das novas empresas ou fornecedores das mesmas, outros conseguem um ganha-pão como empregados ou terceirizados, mas muitos ficam desempregados, à espera de uma oportunidade, e outros são excluídos de qualquer participação normal na vida econômica, ficando relegados a atividades precárias.

Um desenvolvimento semicapitalista e semi-solidário

Mas, a era da “flexibilidade”, que o capitalismo atravessa, possibilita também o desenvolvimento solidário. Este se relaciona com a flexibilidade da PME, que nem sempre é capitalista e, mesmo quando o é, oferece aos trabalhadores oportunidades de participar de sua condução. Numa microempresa, com menos de dez trabalhadores, por exemplo, é comum que o patrão e os membros de sua família trabalhem ao lado dos que são empregados, desenvolvendo a mesma atividade. Neste ambiente, não há segredo do negócio. Os empregados em geral conhecem os clientes e o valor do bem ou serviço que lhes é vendido. Podem calcular o valor que produzem e o que lhes é pago.

Os conhecimentos que os trabalhadores adquirem são importantes para o bem do negócio e por isso eles são encorajados a manifestá-los. Em empresas capitalistas típicas, de maior tamanho, a participação dos trabalhadores na condução das atividades que exercem é cada vez mais estimulada e recompensada. Os assalariados são tornados *individualmente* responsáveis pela empresa, pois sua remuneração passa a depender cada vez mais dos resultados obtidos pelo setor da empresa em que trabalham (o que não poucas vezes se transforma em pressão sufocante sobre cada trabalhador).

Surge, assim, um proletariado menos alienado que o da época do fordismo, quando o operário tinha orgulho de sua condição proletária e rejeitava a idéia de colaborar espontaneamente – indo além de seus deveres específicos – com os empregadores. Agora, o trabalhador encontra-se numa empresa menor, em que a relação social de produção com quem lhe compra a força de trabalho se tornou muito menos assimétrica. Quando a microempresa cresce, os trabalhadores mais antigos mantêm um relacionamento mais íntimo com o proprietário e sua família, muitas vezes compartilhando suas tarefas gerenciais. Torna-se mais comum que o trabalhador assalariado aspire a se tornar empresário e tenha habilidade para tanto.

São essas transformações que explicam o surgimento de organizações produtivas, como os distritos industriais, que combinam traços capitalistas com outros típicos da economia solidária. Os distritos industriais foram descobertos inicialmente na Itália e depois se verificou que existem, em várias formas, nos demais países também. Cada distrito constitui uma comunidade de pequenas e médias empresas, que se dedicam à mesma linha de produtos. Na *Terza Itália*, os distritos se especializaram em ramos tradicionais, como tecidos, confecções, calçados, móveis, cerâmica, mas também em ramos modernos como máquinas, ferramentas e maquinário agrícola. A população de cada distrito não costuma exceder cem mil habitantes (Carlo Trigilia, 1992, p. 36).

Os distritos industriais italianos tiveram notável sucesso face aos desafios colocados pela reestruturação produtiva.

O que tornou os distritos industriais conhecidos internacionalmente e capturou a atenção de políticos e pesquisadores, é seu notável sucesso econômico. Eles penetraram mercados internacionais numa extensão sem precedentes para pequenas empresas. Eles levaram regiões à prosperidade. Eles impeliram Emilia-Romana, Toscana, Veneto e outras províncias, da que agora é chamada a “Terceira Itália”, da posição medíocre que mantinham há duas ou três décadas ao topo da escada regional de renda. Bolonha, situada no meio de distritos industriais dinâmicos, foi escolhida em 1989 como a cidade em que a maioria dos italianos gostaria de viver. Distritos industriais ajudaram a mover a Itália, como nação, para as fileiras da vanguarda européia. Seu PIB – tanto agregado como *per capita* – está agora bem à frente da Grã Bretanha, e o país está em quinto lugar no grupo das sete maiores nações industrializadas do Ocidente (Sengenberger e Pyke, 1992, p. 6).

Qual seria o segredo do sucesso dos distritos industriais? Em primeiro lugar, a cooperação entre as empresas. Em cada distrito há uma divisão de trabalho, em que grupos de empresas se encarregam de diferentes etapas da cadeia produtiva. Embora só algumas empresas tenham acesso direto aos mercados finais – são as que dão o acabamento aos produtos – as que lhes fornecem insumos não se subordinam a elas, como é comum na economia capitalista. Nesta, a empresa que completa o ciclo produtivo é a que projeta o produto e determina o que e como as empresas subcontratadas devem produzir. Nos distritos industriais, o projeto do produto final é elaborado por todas as empresas envolvidas. Isso permite que as empresas encarregadas das etapas iniciais, assim como as que se responsabilizam pelas etapas intermediárias, possam colaborar, oferecendo o seu conhecimento especializado para aperfeiçoar a qualidade do produto e os processos produtivos em todas as suas etapas.

Este espírito de cooperação permeia todas as relações entre as empresas de cada distrito, assim como entre os distritos. As empresas, em cada mercado, competem entre si, mas sem procurar destruir o concorrente para dominar o mercado. Todos sabem que o êxito de cada empresa depende do êxito de todas. Isso permite a livre troca de informações e idéias, condição básica para a ajuda mútua. As firmas não guardam segredos de seus concorrentes, pois são membros da mesma comunidade de negócios.

Uma prontidão entre firmas para *cooperar* é outra característica importante de distritos industriais, uma espécie de cooperação que, longe de sufocar a competição, de fato a ajuda. [...] pode haver prontidão para compartilhar informação, assim como idéias sobre novas tecnologias ou produtos, que ajudam todas as firmas no distrito a se tornar mais eficientes por meio de melhor produtividade, qualidade, desenho etc. Esta partilha de informação pode ser realizada informalmente num nível pessoal ou mais formalmente por meio de instituições especialmente estabelecidas. Tais instituições podem ser associações de empregadores ou trabalhadores, ou centros de serviços oferecendo conselhos “sobre o balcão”. A provisão coletiva de serviços e informação torna acessível algo que pequenas firmas de outro modo não poderiam esperar administrar como unidades individuais isoladas. A existência de instituições, e talvez ideologias, capazes de sustentar relações cooperativas coletivas aparece como crucial (Sengenberger e Pyke, 1992, pp. 4 e 5).

Esta solidariedade interfirmas torna o distrito industrial capaz de competir com as grandes empresas, cujo poderio econômico lhes permite comprar os serviços de consultorias especializadas e informações de bancos de dados. A cooperação entre as empresas do mesmo distrito, e mesmo de diversos distritos entre si, permite a empresas pequenas desenvolver novos produtos e encontrar formas de aperfeiçoar métodos de produção, que estão fora do horizonte de congêneres, que trabalham isoladas. O distrito industrial é o equivalente a uma grande empresa em rede, com a vantagem de poder organizar a colaboração mútua de dezenas de milhares de pessoas sem imposição e sem subordinação, o que deve dar

à colaboração maior qualidade do que a que as grandes empresas conseguem obter de seus empregados e contratados.

Diante dos desafios da reestruturação, que em geral tomam a forma de competição acirrada por parte de empresas localizadas em países de mão-de-obra barata, as pequenas firmas têm duas alternativas: a “via baixa” e a “via alta”, como as denominam Sengenberger e Pyke (1992). A via baixa

Consiste na busca da competitividade através de baixos custos trabalhistas e um ambiente de desregulação do mercado de trabalho. Supõe-se que o corte de custos irá alçar a produtividade e os lucros e criar novo emprego. [...] O problema com esta abordagem é que [...] de fato, ela acentua o problema. Salários e condições de emprego desfavoráveis impedem a firma de adquirir e manter o trabalho qualificado, requerido para atingir eficiência e flexibilidade; e raramente induzem a firma a “investir” em sua força de trabalho para torná-la mais produtiva. Assim [...] mais cortes de custos podem se tornar inevitáveis, resultando num círculo vicioso de espirais descendentes (p. 12).

A principal alternativa a tal competição “destrutiva” é a “via alta” de competição “construtiva”, baseada na promoção da eficiência e da inovação; isto é, através de ganhos econômicos que tornam ganhos salariais e melhoras nas condições sociais viáveis, assim como preservando os direitos dos trabalhadores e provendo padrões adequados de proteção social. A chave para alcançar isso é melhor organização e melhor mobilização e utilização do trabalho produtivo, que então permite um melhor uso da tecnologia (em vez da outra via) (pp. 12 e 13).

As duas vias contrastam de forma transparente a forma capitalista e a forma solidária de desenvolvimento. Pela lógica capitalista, a concorrência de preços deve ser enfrentada por corte de custos, e em tempos de desemprego, a mão-de-obra é a candidata natural a se tornar objeto de cortes. A esperança é que a redução dos salários diminua o desemprego, até que o mercado de trabalho retorne ao equilíbrio. Como mostram os autores, o mais provável não é o equilíbrio, mas a reiteração do desequilíbrio pela intensificação da concorrência dos produtos importados exigindo mais cortes de salário etc. O círculo vicioso de cortes sucessivos deixa a firma à mercê da grande empresa que a contrata e é a única que lhe pode abrir o caminho para o aumento da produtividade.

A lógica solidária é apostar nas virtudes da cooperação em obter ganhos de produtividade que viabilizem a baixa dos preços para enfrentar a concorrência, sem prejudicar os trabalhadores. O pressuposto aqui é que a cooperação entre patrões e empregados pode ensejar inovações que elevam a produtividade, preservando os empregos e a remuneração dos trabalhadores. A experiência dos distritos industriais confirma a veracidade desse pressuposto. Mediante estreita cooperação entre empregadores e empregados e entre as firmas, as PMEs foram capazes não só de preservar suas posições nos mercados, mas até de ampliá-las. O que teve como contrapartida partilha dos ganhos com os trabalhadores, sob a forma de melhoria contínua das condições de trabalho e emprego.

Lauren Benton (1992) estudou as condições de emergência de distritos industriais na Espanha. Há, neste país, como no Brasil e tantos outros, localidades em que a maior parte dos moradores se dedica à mesma atividade manufatureira ou a fases complementares da mesma cadeia produtiva, geralmente organizadas em empresas familiares ou de pequeno porte. Mas isso só não basta para fazer destas localidades distritos industriais. É preciso que os moradores e seus empreendimentos formem uma comunidade, cujos laços se fortaleçam a ponto de ficar claro para qualquer um que o progresso dele depende do progresso da comunidade e, portanto, do progresso de cada um dos outros membros dela.

Precisamos olhar para além das características espaciais de configurações industriais e analisar o caráter destas comunidades – a natureza das relações entre negócios, entre trabalhadores e empregadores, e entre o mundo do trabalho e a vida social fora do lugar de trabalho – se vamos entender como padrões dinâmicos de crescimento evoluem em alguns lugares e como podem ser cultivados alhures. [...] Pesquisas anteriores revelam a importância de várias formas de *cooperação* dentro e ao redor de distritos industriais como um complemento da competição. Estes conjuntos de relacionamentos têm o potencial de transformar configurações destrutivamente competitivas em ambientes férteis para o desenvolvimento de sistemas dinâmicos de produção flexível (p. 49).

Lauren Benton distingue três tipos de cooperação que são cruciais para a constituição de distritos industriais. O primeiro é a cooperação entre firmas que se inicia pelo relacionamento entre empresas que produzem bens que são complementares. Se todas elas fossem subcontratadas *subordinadas*, este tipo de cooperação não teria condições de se desenvolver, pois em cada elo da cadeia as firmas estariam competindo entre si pelo mercado. Um distrito industrial pressupõe a autonomia das empresas membros, em relação aos clientes, o que lhes permite cooperar livremente entre elas. O segundo tipo de cooperação é entre patrões e empregados dentro das firmas. Ele pressupõe a ruptura com a estrutura burocrática hierárquica e o empoderamento dos trabalhadores, principalmente na autodeterminação de suas tarefas e na possibilidade de relacionamento estreito com os clientes.

Uma 3ª forma importante de cooperação é representada por alianças locais entre governo, grupos trabalhistas, partidos políticos e associações de empregadores. [...] Esta *cooperação institucional* em si parece ser crucial como apoio da cooperação inter e intrafirmas. Ao subvencionar serviços para pequenas firmas [...] por exemplo, governos municipais ou regionais podem dar sustento vital a associações interfirmas. Relacionamentos dentro das firmas, ao mesmo tempo, podem ser influenciados por políticas que promovem causas como o treinamento de trabalhadores, a formação de cooperativas e o acesso a crédito para trabalhadores qualificados que tentam iniciar novas empresas (pp. 50-51).

Nos diversos estudos de caso, apresentados por Lauren Benton, as firmas estudadas eram todas capitalistas, com um relacionamento digamos “atípico” entre empregados e empregadores. Mas, a autora inclui em seus casos um que foge inteiramente a esta regra: o Complexo Cooperativo de Mondragón. Ela justifica sua decisão nos seguintes termos:

Seria uma negligência se em nossa revisão de importantes distritos industriais na Espanha não mencionássemos o interessante caso das cooperativas de Mondragón. [...] Há razões persuasivas para colocar o caso de Mondragón à margem da discussão de distritos industriais na Espanha. [...] Não obstante, o caso merece ser mencionado aqui porque suas características dão claramente apoio aos argumentos feitos em relação a (outros) distritos industriais na Espanha. Especificamente, o exemplo de Mondragón confirma a necessidade de vigorosa cooperação institucional em nível local face a política industrial desfavorável ou simplesmente inefetiva. *O caso também chama a atenção sobre os benefícios a serem ganhos da cooperação inter- e intrafirma e, mais precisamente, aponta para a significação do autogoverno como suporte destes objetivos* [sublinhado por mim P.S.] (pp. 74-75).

A análise de Lauren Benton permite uma comparação entre distritos industriais e complexos cooperativos. Uma diferença significativa entre eles é que os primeiros são capitalistas, embora “atípicos”, e os últimos são socialistas, em sentido estrito. Desse ponto de vista, o relacionamento intrafirmas seria completamente diverso, pois nas PMEs dos distritos este relacionamento se dá entre duas partes – patrões e empregados – ao passo que nas cooperativas o relacionamento ocorre entre sócios do mesmo empreendimento. Mas, na realidade esta diversidade não é tão grande porque a distância entre patrões e empregados nas primeiras é muito menor que nas empresas “típicas” e a expectativa dominante nelas é que os papéis sejam revertidos e muitos dos empregados mais qualificados se tornem patrões por sua vez, com o apoio de seus ex-empregadores. Nas cooperativas de Mondragón, os gerentes são escolhidos pela Junta Governativa, esta eleita pelos sócios diretamente. Os gerentes desempenham suas funções e são responsáveis perante a Junta, o que os aparta, no dia-a-dia, dos operários de linha.

O mais significativo na comparação não é, todavia, a diversidade (em si inquestionável), mas os elementos em comum. Tanto distritos industriais como complexos cooperativos constituem comunidades de empreendimentos e de trabalhadores, unidos pela solidariedade e pela confiança mútua. É o que explica a prática da ajuda mútua em alto grau, nas duas espécies de coletividades. As cooperativas de segundo grau de Mondragón desempenham o mesmo papel que as associações de firmas nos distritos industriais, mas de maneira mais radical. Nas cooperativas de segundo grau, os resultados líquidos das cooperativas singulares são reunidos e repartidos de forma igual entre todas, eliminando assim qualquer diferença de “lucratividade” entre elas; pelo que sabemos, as associações de empregadores dos distritos não têm esta prática, mas não é inconcebível que possam vir a adotá-la.

É discutível se os distritos industriais podem ou não ser considerados protagonistas do desenvolvimento solidário, que por definição se limita a modos de produção em que não há distinções de classe: a autogestão e a pequena produção de mercadorias. Mas, convém lembrar que é muito forte a presença do cooperativismo na Terza Itália, particularmente em Emilia-Romana, inclusive nos distritos industriais. É importante estudar o relacionamento de pequenas firmas capitalistas com cooperativas de produção dentro dos arranjos produtivos locais, que constituem distritos industriais.

Desenvolvimento misto

Se a economia contemporânea fosse unicamente capitalista, como Marx supôs que acabaria sendo, o desenvolvimento também seria governado pela lógica do grande capital. Se a economia no futuro se tornar completamente solidária (ou socialista), é de se esperar que o desenvolvimento será governado pela lógica da solidariedade. Mas, até o momento, a previsão de Marx não se realizou. O desenvolvimento econômico ao longo dos dois últimos séculos não tendeu a eliminar os modos de produção não-capitalistas – a pequena produção de mercadorias, a economia social e solidária e a economia estatal – e nas últimas décadas reforçou a presença e o papel destes outros modos de produção no seio da formação socioeconômica dominada pelo capitalismo. O desenvolvimento vem tornando a economia mais mista, ou seja, uma combinação cada vez mais complexa de modos de produção.

Esse fato histórico é indubitável, mas não elimina a luta ideológica entre os diversos tipos de desenvolvimento. O fato de o desenvolvimento, em tempos de reestruturação, ter acentuado a liberdade do mercado em detrimento dos controles dos Estados nacionais sobre a dinâmica do capital não anula o outro fato, de que a revolução microeletrônica e telemática contribuiu para que o capital produtivo (não o financeiro) se descentralizasse, abrindo espaço para um desenvolvimento misto de pequenas e médias empresas e de complexos cooperativos, guiado pelos valores da solidariedade.

No plano econômico, os diferentes modos de produção competem entre si mas também se articulam e cooperam entre si. No plano político e ideológico, no entanto os antagonismos entre as duas lógicas e seus valores opostos só se acentuam. Os fóruns sociais mundiais, os movimentos contra a globalização neoliberal, os ambientalistas, os pelos direitos humanos e os pela economia solidária constituem um rosário de novas forças que lutam por uma “outra economia” e uma “outra sociedade”. Diferentemente da velha esquerda, que almejava a destruição do capitalismo mediante a ação do Estado nas mãos da vanguarda do proletariado, a nova esquerda almeja a destruição do capitalismo por meio da ação direta no seio da sociedade civil, mediante a construção de uma economia solidária e preservacionista e de revoluções culturais diversas, das quais a feminina parece ser a mais adiantada.

Bibliografia

- BENTON, Lauren. "The Emergence of Industrial Districts in Spain: Industrial Reestructuring and Diverging National Responses". Em Pyke e Sengenberger, *op. cit.*
- JEANTET, Thierry. *L'Economie sociale européenne ou la tentation de la démocratie en toutes choses...* Paris, CIEM Edition, 2001.
- PYKE, Frank e SENGENBERGER, Werner (eds.). *Industrial Districts and Economic Regeneration*, Genebra, International Labour Studies, 1992.
- TRIGILIA, Carlo. "Italian Industrial Districts: Neither Myth Nor Interlude" em Pyke e Sengenberger, *op. cit.*

Paul Singer é secretário nacional da Economia Solidária do Ministério do Trabalho (Brasília, DF) e professor-titular da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP. É autor de várias obras, entre elas: *Desenvolvimento econômico e economia urbana* (Edusp), *Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas* (Contexto), *Repensando o Socialismo: uma utopia militante* (Vozes), *Para entender o mundo financeiro* (Contexto), *Introdução à economia solidária* (Editora Fundação Perseu Abramo) e *A economia solidária no Brasil* (Contexto, com André Souza).

Texto recebido e aceito para publicação em 3 de julho de 2004.